

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perbankan berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 1998, Perbankan adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya. Bank adalah badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan atau bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup rakyat banyak.

Definsi Kasmir (2008:11) bahwa Bank sebagai lembaga keuangan yang kegiatan utamanya adalah menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkan kembali dana tersebut ke masyarakat dalam bentuk kredit serta memberikan jasa bank lainnya. Definisi Bank adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya adalah menghimpun dana dan menyalurkan dana tersebut ke masyarakat dalam bentuk kredit serta memberikan jasa-jasa dalam lalu lintas pembayaran dan peredaran uang, Kuncoro (2002:68).

Tugas utama Bank adalah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi regional melalui partisipasinya dalam mengembangkan sektor usaha kredit kecil dan menengah untuk mendapatkan keuntungan yang optimal. Aktivitas meyakinkan, yaitu dengan menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya dan juga memberikan layanan jasa perbankan kepada masyarakat. Banyak produk dan jasa yang ditawarkan oleh bank kepada

masyarakat, selain itu perbankan juga terus, menumbuhkan rasa, kepercayaan masyarakat terhadap bank dengan berbagai cara sampai akhirnya saat ini masyarakat merasa aman dan nyaman ketika menyimpan uang di bank.

Menghimpun dana merupakan mengumpulkan dana atau uang dari masyarakat luas yang berbentuk simpanan berupa tabungan, giro, dan deposito. Dari ketiga produk ini yang terus menerus dilakukan oleh bank untuk meningkatkan jumlah nasabah adalah produk tabungan karena tujuan bank ialah untuk mengelola dana dari sebagian masyarakat yang memiliki kelebihan dana atau uang, selain itu bunganya yang relatif kecil dan juga banyaknya hadiah yang diberikan oleh bank.

Bank Jatim juga memberlakukan hal-hal yang sama agar bisa bersaing dengan bank-bank lainnya, khususnya BUMN dan bank swasta yang mempunyai wilayah pemasaran yang bersaing. Ada beberapa jenis produk tabungan yang Bank Jatim tawarkan, satu diantaranya Tabungan Simpeda. Tabungan Simpeda merupakan tabungan simpanan pembangunan daerah yang memberikan keuntungan kepada nasabah dengan meningkatkan saldo tabungan, dan memberikan berbagai fasilitas untuk mendukung nasabah dalam bertansaksi perbankan. Produk tabungan ini memiliki banyak fasilitas dan keuntungan seperti menawarkan beberapa hadiah yang sangat menarik, mengadakan undian hadiah sebesar Rp. 12,5 milyar yang diundi sebanyak 3x dalam satu tahun dalam tingkat nasional dan regional, selain itu juga biaya administrasi dan setoran awal dari tabungan tersebut terbilang kecil yang berbeda dengan bank lainnya sehingga nasabah tertarik untuk melakukan pembukaan tabungan simpeda.

Berdasarkan dari uraian diatas, maka dalam penulisan tugas akhir ini penulis mengambil judul **“Peran Pelayanan Tabungan Simpeda Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Cabang Malang”**.

B. Rumusan Masalah

Dalam peran tabungan simpeda untuk meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Pembangunan Daerah Cabang Malang, yang menjadi pokok pembahasan pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana prosedur pembukaan rekening Tabungan Simpeda pada Bank Jatim Cabang Malang ?
2. Bagaimana perkembangan jumlah nasabah Tabungan Simpeda pada tahun 2015-2018 ?
3. Bagaimana peran produk Tabungan Simpeda dalam meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Jatim Cabang Malang berdasarkan pendekatan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*) ?

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Dalam penelitian tugas akhir ini mempunyai tujuan sebagai berikut :

- a. Untuk mendeskripsikan prosedur pembukaan rekening Tabungan Simpeda pada Bank Jatim Cabang Malang.
- b. Untuk mendeskripsikan perkembangan jumlah nasabah Tabungan Simpeda pada tahun 2015-2018.

- c. Untuk mendeskripsikan peran produk Tabungan Simpeda dalam meningkatkan jumlah nasabah pada Bank Jatim Cabang Malang berdasarkan pendekatan Bauran Pemasaran (*Marketing Mix*).

2. Manfaat Penelitian

1. Instansi

Sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam meningkatkan kualitas produk tabungan simpeda dalam kaitannya dengan meningkatkan jumlah nasabah pada PT. Bank Pembangunan Daerah Jawa Timur Cabang Malang agar lebih baik di periode berikutnya. Dan memperkuat hubungan kerjasama antara instansi dengan pihak yang berkaitan.

2. Peneliti

Memperoleh pengetahuan dan wawasan yang luas tentang produk dan layanan jasa perbankan.